

La acumulación industrial en la Argentina. Su evolución durante el período 1950-2010

Guillermo Gigliani y Gabriel Michelena

23, 24 y 25 de Agosto de 2012 - Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires
Ciudad Autónoma de Buenos Aires | Argentina

La acumulación industrial en la Argentina

Su evolución durante el periodo 1950-2010

Guillermo Gigliani[1] y Gabriel Michelena[2]

Introducción

Sesenta años constituyen un período suficientemente extenso, como para explorar las diversas tendencias verificadas en la industria argentina. Estas décadas comprenden cambios políticos drásticos y crisis económicas profundas, tales como el estancamiento de los ochenta, la hiperinflación de 1989-91 y el derrumbe de la convertibilidad, de 2001-02. Asimismo, abarcan regímenes de naturaleza distinta, como la sustitución de importaciones y, posteriormente, la apertura externa. En todo este tiempo, la acumulación se desenvolvió en el molde del capitalismo, aun cuando la relación entre el capital y el trabajo, los vínculos entre el capital industrial y las otras fracciones del bloque dominante y la inserción de la economía argentina en el mercado mundial, hayan atravesado por modalidades distintas.

Este estudio se propone examinar dos cuestiones fundamentales del sector manufacturero. El primero hace referencia a la situación de los trabajadores durante estas seis décadas, considerando la evolución del salario real y del empleo. La segunda cuestión es la acumulación industrial en sí misma. En este campo, el trabajo encontró serias limitaciones estadísticas, tal como la falta de datos sobre la inversión sectorial. Debido a este problema, y dado el objetivo de contar con un panorama más general, el análisis se complementó con dos tipos de enfoques. Por un lado, se examinaron la producción, el empleo y la productividad del trabajo. Por el otro, se examinaron las exportaciones e importaciones sectoriales. Este estudio permitió identificar que algunas de las distorsiones históricas del aparato industrial sufrieron un empeoramiento notable en la época actual, fenómeno que no es advertido por muchos analistas.

El capitalismo argentino tiene un carácter dependiente (Peña, 1986; Esteban, 1972) y este rasgo estructural continúa influyendo sobre la acumulación de nuestros días. Dada la existencia de esta restricción, se tomaron en cuenta diversas variables del sector externo. Una de ellas es la evolución del tipo de cambio que, a lo largo de las seis décadas, mantuvo niveles ora muy apreciados y ora muy devaluados y estos cambios influyeron sobre el proceso de

---

[1] Miembro de EDI y EsEP UBA

[2] Miembro de EsEP UBA

acumulación. Otro aspecto muy importante son los términos del intercambio. Argentina es exportadora de materias primas agrícolas, que se han visto afectadas a lo largo de los años por una trayectoria declinante en sus precios (Rougier, 2012; Basualdo, 2006). Sin embargo, en 2003 esta tendencia se modificó abruptamente porque el país experimentó un boom de cotizaciones agrícolas sin precedentes en los últimos cien años, tanto por su duración como por la disponibilidad efectiva sobre esas divisas.

Cabe señalar que el estudio de conjunto de estos datos ofrece una perspectiva que posibilita evaluar los resultados obtenidos en la postconvertibilidad (2002-2010): Por un lado, el capitalismo industrial argentino revirtió el estancamiento existente desde los años de Martínez de Hoz y abrió una etapa de aumentos en el producto, el empleo, el salario real y la productividad del trabajo. Pero, por el otro, la dependencia histórica de la acumulación industrial con respecto a las importaciones se ha mantenido y, en aspectos importantes, se ha agravado. Esto es, la relación entre el déficit comercial industrial y la producción ostenta hoy un valor récord, tomando en cuenta los sesenta años analizados. La gravitación cada vez mayor de las importaciones en la acumulación manufacturera es un fenómeno que tiene lugar a pesar del contexto de un tipo de cambio real alto, de subsidios sectoriales y del hecho de que el gobierno de Néstor y de Cristina Kirchner siempre se ha presentado como impulsor de un modelo "industrial" o "productivo".

Tras esta introducción, en la sección segunda se trazará un panorama general de las principales variables en 1950-2010. Estas seis décadas serán divididas en las tres subetapas siguientes: 1) 1950-75, 2) 1976-2001 y, 3) 2002-2010.



Las dos primeras subetapas duran veinticinco años, cada una de ellas. La tercera arranca con el derrumbe de la convertibilidad y llega a nuestros días. El período inicial (1950-75) se enmarca en el modelo de sustitución de importaciones. El segundo (1976-2001), por su lado, nace con la drástica política de apertura externa de Martínez de Hoz. El último es inaugurado por el colapso económico más grave de la Argentina moderna, de fines de 2001 y comprende el modelo "neodesarrollista" en curso.

1. La producción industrial[3]

Es posible caracterizar estas tres etapas, tomando en cuenta la marcha de la producción industrial. En dos de ellas –en la primera (1950-1975) y en la última (2002-2010)-hay una clara tendencia al crecimiento, con tasas anuales del 4.6% y del 8.0%, respectivamente. La intermedia (1976-2010) exhibe un completo estancamiento, con un porcentaje promedio de variación del 0.01% por año, a lo largo de dos décadas y media.

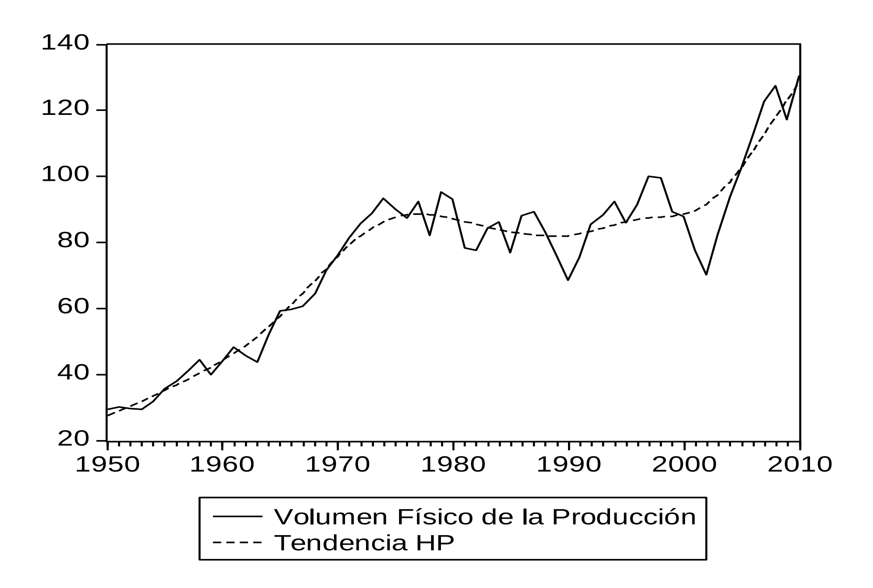
Las dos primeras etapas (1950-75 y 1976-2001 son muy extensas y cada una de ellas encierra procesos económicos y políticos sumamente diferenciados. El primer período arranca en 1950. En virtud de ello, el período peronista (1946-1955) aparece en forma segmentada y no es evaluado en su conjunto. Es importante señalar que en los primeros años de este gobierno, que no se analizan en este trabajo, se verifica una gran expansión manufacturera y un incremento muy significativo del salario real (segunda mitad de los cuarenta).

En su conjunto, durante el primer período largo (1950-75), el producto industrial creció en promedio al 4.6% anual. De esta forma, el volumen físico generado en 1975 era tres veces superior al de 1950. Estos números indican que, más allá de los límites e inconsistencias del modelo sustitutivo, la producción industrial tuvo una tendencia al crecimiento. Cabe destacar que, hasta iniciada la década del sesenta, el sector externo tuvo una influencia negativa sobre la marcha del sector manufacturero. Los problemas con las cosechas y las bajas de precios externos arrojaron crecientes desequilibrios comerciales, que limitaron la capacidad de importar insumos industriales (ver gráfico 5). La relación entre el déficit comercial total y el PBI (total) fue del -5.9% en 1951 y del -7.8% en 1952 (cuadro 3 del anexo). En un contexto de bajo endeudamiento, aquellos problemas generaron caídas en la producción industrial por falta de insumos y de maquinaria del exterior. Esta restricción generada por un sector exportador que no puede proveer las divisas necesarias para importar los bienes requeridos por la industria, imprime un límite a la expansión del producto, que ha sido denominado como stop-and-go (Braun y Joy, 1968).

Gráfico 1

Volumen Físico de la Producción 1950 – 2010. 1997=100

[3] En esta sección la producción industrial está reflejada a través Índice de Volumen Físico de la Producción (IVFP) del INDEC. El IVFP surge como la suma del valor agregado y los insumos intermedios a precios constantes. En consecuencia, IVFP brinda una aproximación de la evolución del valor agregado a precios constantes, aunque no es exactamente igual. Esto se debe a que en el mediano plazo, la relación entre uno y otro índice se ve alterada por cambios en la matriz insumo producto.



La falta de dólares también se hizo sentir durante 1956-1962. En seis de esos años se tuvieron resultados negativos en la relación balanza comercial total/PBI total (-3.7% en 1957 y -2.7% en 1961; sólo en uno de ellos se tuvo una situación equilibrada (0.1% del PBI) (ver gráfico 5). Pero, aun bajo esta fuerte restricción de divisas, la industria pudo lograr un crecimiento medio del 3.1% por año. El panorama cambia en la fase final (1963-1975), al obtenerse una recuperación de los precios internacionales y de la balanza comercial y una tasa anual de aumento en la industria del 6.2%.

Al analizar las dos décadas y medias de estancamiento (1976-2001), se observa que la economía experimentó ciclos de entradas y salidas de fondos externos de corto plazo que, periódicamente, condujeron a crisis en la balanza de pagos. En un primer subperíodo (1976-1982), que comprende la gestión de Martínez de Hoz y los tramos iniciales de la crisis de la deuda, la producción industrial cayó al 2.0% anual. Esta disminución fue aún más grave, del 2.9%, durante 1983-1989, que abarcó el gobierno radical y la hiperinflación. Tras la severa recesión interna de 1990 y la persistencia de la espiral de precios, Domingo Cavallo implantó el plan de convertibilidad.

La convertibilidad, que tomó la forma de una ofensiva contra el salario y el empleo en toda la economía, puede ser dividida en dos etapas distintas. La primera de ellas va de 1991 a 1997 y registró un carácter expansivo, aun tomando en cuenta la recesión provocada por el "efecto tequila" y la apreciación del tipo de cambio, con un crecimiento promedio del 4.8%, apoyada por fuerte ingresos de fondos de corto plazo y por privatizaciones. A partir de 1998, el régimen se tornó contractivo y finalizó en un colapso financiero y productivo. Entre 1998 y 2001, el producto industrial se contrajo a un ritmo del 4.1% anual.

El último período se inaugura en 2002, año que contabiliza una gran caída de la producción manufacturera, del 9.7%. Desde entonces (2003-2010), la tasa de crecimiento industrial fue muy elevada. En conjunto, a partir de 2002, el ritmo de expansión del producto

industrial fue del 8.1%, y ello le ha valido la referencia de ostentar "tasas chinas". Esta evolución estuvo acompañada de otro dato aún más notable, puesto que la fase expansiva manufacturera coexistió con una relación superávit comercial/PBI total del 7.3% anual promedio, un fenómeno nunca visto en la Argentina contemporánea.

2. El salario real[4]

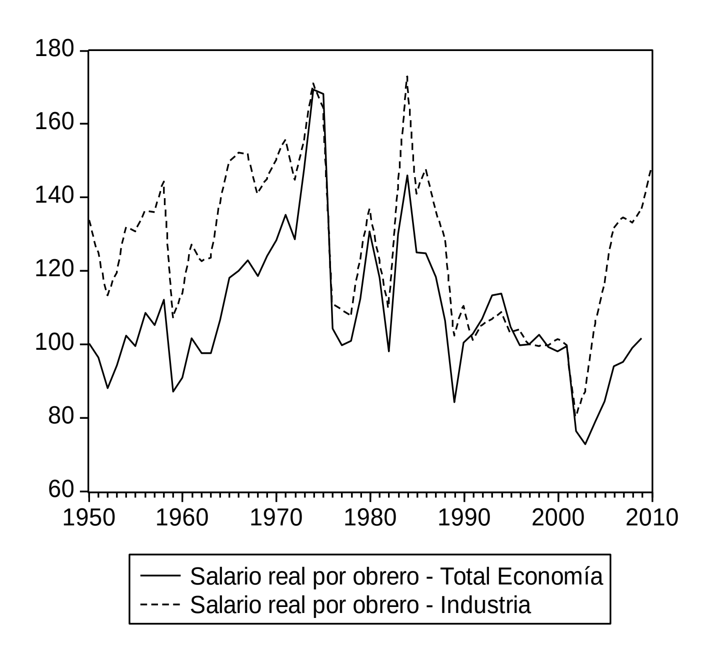
El salario real industrial constituye otro dato clave. También en este caso, 1976 representa una divisoria de aguas. En efecto, en el primer período (1950-1975), los salarios suben, aunque sometidos a variaciones cíclicas. En los veinticinco años siguientes (1976-2001), se verifica una profunda caída de las remuneraciones. En la última etapa (2002-2010) se contabiliza una franca recuperación. Un aspecto relevante de estas tendencias es que las dos fases largas de subas del salario se corresponden con etapas de expansión productiva y la fase de contracción de los ingresos coexiste con el estancamiento completo de la producción industrial. Esto es, existe una correspondencia positiva entre las condiciones de la acumulación y el nivel del salario real.

Gráfico 2

Salario real por obrero en la Industria y en Total de la Economía

1950 – 2010. 1997=100

4 El Índice de Salario Real por Obrero (ISRO), surge de deflactar al Índice de Salario por Obrero (ISO) por un índice de precios al consumidor, para obtener así una estimación del poder de compra real del ingreso percibido por los trabajadores asalariados en la industria. Por su parte, el índice del Salario por Obrero (ISO) comprende los conceptos de salarios por horas trabajadas normales y extras, por feriados no trabajados y pagados, premios y bonificaciones de convenio y fuera de convenio, vacaciones, licencias por enfermedad y accidentes de trabajo, montos pagados correspondientes a meses anteriores, etc. No incluye Aguinaldo ni indemnizaciones por despido. Se consideran las retribuciones brutas, es decir sin deducir aportes jubilatorios, por obra social, etc., y no se incluyen las contribuciones patronales; tampoco se consideran los pagos por asignaciones familiares.



En los años cincuenta, el salario mantuvo un promedio elevado, aunque estuvo sujeto a fuertes fluctuaciones. A pesar de que este estudio arranca en 1950, resulta importante señalar que el primer peronismo se inicia con un sustancial incremento del salario industrial (y de toda la economía) en la segunda mitad de los cuarenta (Rougier, 2012).

Durante los sesenta –una época de proscripción del peronismo y, posteriormente, de gobierno militar- el salario industrial continuó en ascenso y alcanzó valores muy elevados en las postrimerías del gobierno de Isabel Perón (1974 y 1975). Hay dos explicaciones que permiten comprender este hecho. En primer lugar, bajo el régimen sustitutivo la acumulación depende más estrechamente del mercado interno y estas condiciones objetivas le ponen un límite inferior a las remuneraciones, que son un componente de la demanda agregada. En segundo término, como señala Basualdo (2006), los intentos de ajustar el salario chocaron con el poder de los gremios que continuaron conservando una considerable fuerza.

El golpe de 1976 estableció una profunda ruptura. En ese año, el salario industrial cayó en un tercio con respecto al valor que registraba en 1976. Por sí mismo, este dato muestra el grado de la ofensiva del capital contra las condiciones de vida de los trabajadores, que también incluyó la represión sindical y la desaparición de delegados de fábrica.

Tras esta drástica contracción, el salario emprendió una recuperación de tipo cíclico, que se vio interrumpida por el colapso de la "tablita cambiaria" (1981) y por el comienzo de la crisis de la deuda externa (1982). Pero ya en 1983, el ingreso asalariado retomó un vigoroso curso ascendente –impulsado por las luchas sindicales y por la debilidad del último elenco de la dictadura- y recobró, durante un lapso muy corto, los niveles de inicios de los setenta.

Es importante destacar que el máximo histórico del salario real industrial en la Argentina no se registró ni en la década peronista, ni en los sesenta ni durante el breve regreso del

peronismo al gobierno durante los setenta, ni tampoco hoy. El valor más alto data de 1984, bajo la gestión de Bernardo Grinspun, en el primer año del gobierno de Alfonsín. Sin embargo, se trató de un hecho efímero, dado que las sucesivas medidas de ajuste aplicadas por el radicalismo, bajo la presión del FMI y de la banca extranjera se tradujeron en drásticas correcciones sobre el ingreso de los trabajadores. Esta caída tuvo su punto culminante en la gran licuación operada por la hiperinflación de 1989-1991. El plan de convertibilidad de 1991 puso un freno a la brutal estampida de los precios y posibilitó una leve recuperación del salario manufacturero. No obstante, durante toda esta década, éste permaneció en promedios muy bajos.

La crisis de 2002 inaugura el tercer período[5]. Este punto de partida está signado por el hecho de que el salario industrial tocó el mínimo histórico de la Argentina moderna, lo cual ilustra las condiciones bajo las cuales el capital pudo replantear el proceso de acumulación, bajo los gobiernos de Eduardo Duhalde (2002-2003) y de Néstor Kirchner (2003-2007). Como referencia, el nivel salarial de 2002 fue un 21.4% inferior al registrado en la hiperinflación (1989).

Entre 2002 y 2006, el salario industrial experimentó una suba del 67.5%. A partir de 2007, esos niveles se mantuvieron estables sin que la recesión de 2009 haya provocado una caída, mientras que en 2010 se anotó un significativo ascenso. El promedio 2007-2009 coloca al salario industrial en niveles relativos altos y similares a los vigentes en el cuatrienio 1983-86, aunque por debajo del máximo histórico de 1984. Asimismo, el valor de 2010 se equipara a los existentes en 1965-1974. Expresado en otros términos, la recuperación del salario real en 2010 es muy sustancial, aunque esté por debajo de los máximos de la serie total. Por lo demás, los niveles registrados en los últimos años deben ser comparados con los notables incrementos obtenidos por la productividad del trabajo. Como se verá más adelante, el costo laboral unitario real (CLUR) se encuentra, en la actualidad, apreciablemente por debajo del verificado en el primer tramo de la convertibilidad.

---

[5] El cálculo del salario real, a partir de enero de 2007, presenta la dificultad generada por la manipulación del índice de precios al consumidor por el organismo oficial de estadísticas (INDEC). A fin de evitar, esta distorsión, se ha recurrido a un índice alternativo, el de las siete provincias que no se han sujetado a la alteración del índice de precios.

Por último, en el gráfico 2 también puede observarse que el salario promedio de la economía[6] de 2009 está sustancialmente por debajo del industrial. Esto es, existe una brecha considerable entre ambos. Mientras que el industrial se pudo ubicar entre los valores históricos más elevados, el promedio de la economía apenas recuperó el nivel de 1996. Su nivel de 2009 está un 10% por debajo del máximo obtenido en la convertibilidad. Esta brecha expresa el carácter relativo y heterogéneo de la recuperación salarial en la época kirchnerista.

3. La productividad del trabajo[7]

A diferencia del panorama que se observa en el producto y en el salario, en el cual se combinan avances y retrocesos, la productividad del trabajo presenta una tendencia ascendente durante 1950-2010, sin interrupciones o dificultades serias, con la excepción de la década del ochenta, cuando la crisis de la deuda afectó gravemente la reproducción del capital. A lo largo de todo el período bajo estudio, la productividad por obrero ocupado creció siete veces, en tanto que la producción física se multiplicó sólo por cuatro.

La productividad del trabajo es la relación entre la producción y los obreros ocupados. Dado que en la Argentina no existen estadísticas del stock de capital industrial, no resulta posible comparar la evolución de la relación producción/trabajador con la de producción/capital fijo, que permitiría contar con una idea de en qué medida la suba de la productividad laboral obedece o no a un proceso de inversiones en el sector manufacturero.

A lo largo de los sesenta años analizados, el capitalismo industrial argentino experimentó crisis productivas muy agudas, en las cuales la suba del coeficiente producción/obreros ocupados no refleja un avance de las fuerzas productivas. Este ascenso responde, en muchos casos, a simples caídas en el empleo y, a veces, a reducciones en la producción acompañadas

---

[6] El Índice de Salario Real Promedio por Obrero surge de deflactar al Índice de Salario Promedio nominal por un índice de precios al consumidor, para obtener así una estimación del poder de compra real del ingreso percibido por los trabajadores asalariados de la economía en su conjunto. La estimación de este último índice surge como el cociente entre el PBI apropiado por los trabajadores asalariados (RTA) y la cantidad total de obreros:

$$salario \quad por \quad obrero = \frac{PIB \cdot RTA}{nro.Obreros}$$

[7] El Índice de la Productividad del Trabajo (IPT) surge como el cociente entre el Índice de Volumen Físico de la Producción (IVFP) y el Índice de Obreros Ocupados en la Industria (IOO). Este último, incluye al personal con categoría no superior a la de supervisor afectado al proceso productivo del local. Se considera solamente al personal mensualizado o jornalizado, en relación de dependencia.

de disminuciones aún mayores en la ocupación. Expresado en otros términos, el indicador que analizamos está sujeto a este tipo de restricciones y ello hace que, en varios períodos, deba descartarse la idea de que las alzas de la productividad industrial sean resultado de procesos de inversión y de cambio técnico sino que obedecen, meramente, a los ajustes que sacudieron a la economía argentina. Además, no resulta posible contar con una medida cuantitativa de este problema debido a la no disponibilidad de datos de inversión sectorial.

Tal como se observa en el cuadro 1, en los primeros veinticinco años (1950-1975) la productividad laboral se duplicó, en tanto que la producción física se triplicó. La tasa de aumento del primer indicador fue del 3% anual. Al interior de este período, en 1950-57, el ritmo promedio de crecimiento fue del 3.5% anual. A su vez, en 1958-72, esto es, durante los gobiernos de Frondizi y de Illia y la dictadura militar de 1966, se obtuvo una tasa promedio del 3.8%. En estas dos subetapas, que abarcan casi todo el período, el aumento de la productividad surge de subas en el empleo relativamente moderadas (1.4% y 1.0%, respectivamente) y de expansiones del producto cercanas al 5% anual (4.9% y 4.8%, en ese orden). Por último, deben computarse los años 1973-75, en los cuales la caída de la productividad es del 3.9% anual, como consecuencia de un débil crecimiento de la producción, del 0.7% y de un gran aumento de los obreros ocupados, del 4.8%.

Cuadro 1

Tasa de crecimiento anual promedio. Principales indicadores

Periodo	IVFP	IOO	IPT
1950-1957	4.9%	1.4%	3.5%
1958-1972	4.8%	1.0%	3.8%
1973-1975	0.7%	4.8%	-3.9%
1976-1983	-0.5%	-5.9%	5.7%
1984-1989	-2.5%	-3.1%	0.6%
1990-1997	5.5%	-2.9%	8.7%
1998-2002	-8.4%	-7.9%	-0.5%
2003-2010	6.8%	3.8%	2.9%
1950-1975	**4.6%**	**1.5%**	**3.0%**
1976-2010	**1.2%**	**-2.5%**	**3.8%**
1950-2010	**2.5%**	**-0.9%**	**3.4%**

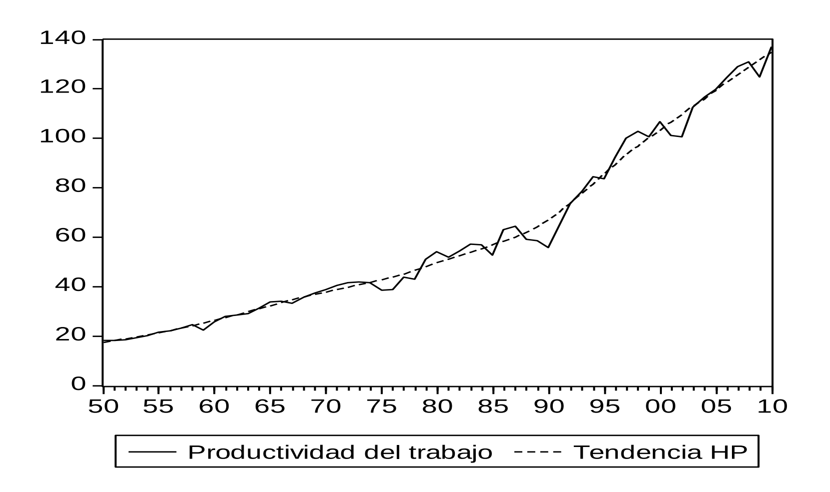
Fuente: Elaboración propia en base a diversas encuestas industriales

El segundo período largo (1976-2001) muestra un comportamiento paradójico, por que la productividad continuó en ascenso aunque la producción industrial registró un completo estancamiento. La explicación de esta evolución de signo positivo está dada por la constante expulsión de fuerza de trabajo del sector manufacturero. Dentro de este período, durante el gobierno militar (1976-83) se obtuvo un incremento notable de la productividad, del 5.7%

anual. Este resultado provino de una brutal disminución del empleo, del 5.9% anual, y de un descenso de la producción del 0.5% por período.

Gráfico 3

Productividad media en la Industria 1950 – 2010. 1997=100



Por su parte, la presidencia de Raúl Alfonsín (1984-89) se desenvolvió en condiciones de crisis global permanente, generada por la presión externa. Durante esta época, también hubo caídas del producto y de la ocupación, aunque de magnitudes distintas. La primera lo hizo al 2.5% y la segunda, al 3.1%. Ello arrojó, de igual manera, un incremento de la productividad, del 0.6% por año. La combinación de inestabilidad y de recesión que caracterizó al gobierno radical explotó con la hiperinflación de 1989. El plan de convertibilidad, en 1991, posibilitó salir del caos de precios y, en estos años, se obtuvo un ritmo de expansión récord de la productividad del trabajo, del 8.7% anual (1991-97). Nuevamente, este desempeño es consecuencia de dos tendencias muy definidas. La producción industrial creció al 5.5% anual, en tanto que el empleo sectorial re redujo al 2.9%. La recesión que se abre en 1998 y que culminó con la violenta caída del producto de inicios de 2002 arroja otra sucesión de hechos negativos, puesto que el producto y el empleo se desplomaron a tasas del 8.4% y del 7.9% por año, respectivamente. La productividad, en tanto, salió casi indemne puesto que retrocedió en sólo 0.5% por año.

El último período en que hemos dividido este trabajo muestra un panorama muy diferente. Tras la recesión contabilizada en 2002, a partir de 2003 se abre una etapa signada por el incremento de la productividad, del 2.9% anual, por el efecto de un ritmo de crecimiento productivo del 6.8% y una notable expansión del empleo, del 3.8%. En 2010, la productividad del trabajo se sitúa un 31% por encima del nivel máximo de los noventa y representa uno de los elementos en que se apoya el actual proceso de reestructuración del capital, tras el colapso de fines de 2001. Cabe señalar empero que si bien la producción industrial sólo declinó en 2009, por efecto de la crisis mundial, la creación de empleo se estancó desde 2007. Este hecho

está vinculado, en parte, al tipo de industrialización puesto en marcha, que está basado fuertemente en importaciones de equipos e insumos del exterior y con insuficientes eslabonamientos con la producción local.

Como conclusión, hay que señalar que la productividad del trabajo alcanzó sus mayores tasas anuales durante la dictadura de 1976-83 (5.7%) y la fase expansiva de la convertibilidad (8.7%). En ambos casos, se está frente a dos procesos de restructuración del capital y de fuerte ofensiva sobre el ingreso y las condiciones de vida de los asalariados.

Como contrapartida, es posible identificar otros períodos en los cuales la variable que analizamos guarda un comportamiento normal, por cuanto se sostiene sobre aumentos del producto y del empleo. Ello ocurre en el tercer período (2003-2010), en el cual la relación producción/obrero ocupado subió al 2.9% anual. Pero también se advierte a lo largo del período 1958-72, cuando la productividad ascendió al 3.8%, como consecuencia de una alta expansión productiva del 4.8% y de una suba de los obreros ocupados relativamente moderada, del 1.0%.

4. El costo unitario laboral real[8]

En las páginas anteriores, se examinaron la producción, la productividad y el salario real. El cuadro 2 presenta estos datos, juntos con los del empleo, para el período 1990-2010. Asimismo, en la columna cinco del citado cuadro se incluye una nueva variable, el costo salarial real. Este costo es el salario pagado por el capitalista, deflactado mediante el índice de precios mayoristas (precios al productor). En otros términos se está frente al desembolso salarial en moneda constante, usando como índice de ajuste los precios de venta del capitalista industrial. Por consiguiente, así como el salario real es un indicador que refleja el ingreso del trabajador, el costo salarial real mide el gasto laboral afrontado por el capitalista.

[8] El Índice de Costo Salarial Real (ICSR), surge de deflactar al Índice de Salario por Obrero (ISO) por un índice de precios mayoristas, para obtener de esta forma una estimación del costo real laboral que los empresarios deben afrontar en la industria. En este trabajo se utilizó como deflactor al Índice de Precios al Productor (IPP). Por su parte, el Costo Laboral Unitario Real (CLUR) surge de dividir al ICSR por el IPT. El CLUR es una estimación del costo real laboral por unidad de producto que los empresarios deben afrontar en la industria.

Cuadro 2

Principales variables 1990 - 2010. 1997=100

Periodo	IVFP	IOO	IPT	ISRO	ICSR	CLUR
1990	68.6	122.7	55.9	110.4	67.5	120.6
1995	86.0	102.7	83.8	103.4	106.0	126.6
2000	87.8	82.1	106.8	101.4	103.5	96.8
2001	77.7	76.7	101.2	99.7	103.0	101.8
2002	70.2	69.7	100.7	80.5	59.1	58.7
2003	82.4	73.2	112.5	87.1	61.5	54.7
2004	93.9	80.4	116.8	105.7	72.6	62.1
2005	102.6	85.7	119.7	116.5	80.9	67.6
2006	112.5	90.3	124.6	131.8	91.9	73.8
2007	122.6	95.1	129.0	134.5	101.8	79.0
2008	127.5	97.4	130.8	133.0	112.7	86.1
2009	117.2	94.0	124.8	136.5	123.8	99.2
2010	130.7	95.4	137.1	148.1	144.3	105.3

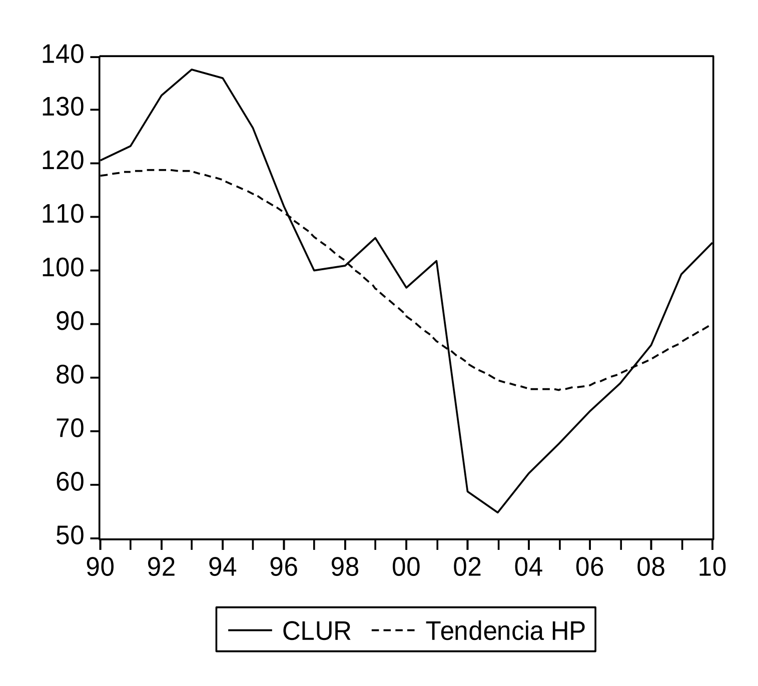
Fuente: Elaboración propia en base a diversas encuestas industriales

El cuadro 2 también incorpora una variable adicional, el costo laboral unitario real (CLUR) que relaciona el costo salarial real con la productividad por obrero ocupado. Conceptualmente, el CLUR mide la incidencia del desembolso salarial por unidad de producto y, por ello, constituye un elemento que influye sobre la rentabilidad del capitalista. Así, si la productividad del trabajo (denominador) se mantiene constante, una suba del costo salarial (numerador) determinará, en el corto plazo, una baja del beneficio empresario (Aglietta, 1984). Ese razonamiento supone, asimismo, que los otros componentes del costo variable del capitalista (por ejemplo, insumos o energía) se mantienen sin variaciones.

El análisis a efectuar se circunscribe a las dos últimas décadas, un criterio adoptado por muchos estudios que abordan esta cuestión. Si bien, dentro de este período, la década del noventa y la primera del siglo XXI abarcan políticas muy disímiles, en ambas, el mercado externo juega un papel gravitante en la acumulación industrial. En primer lugar, durante la convertibilidad, hubo políticas de expansión de la exportación manufacturera, como por ejemplo la producción automotriz y la creación del Mercosur tuvo ese objetivo. En la última década, el tipo de cambio devaluado jugó un papel semejante. Por otra parte, las importaciones desempeñaron un rol sumamente importante, en ambas décadas.

Gráfico 4

Costo Unitario Laboral Real 1990 -2010. 1997=100



Veamos los dos factores que influyen sobre el CLUR. Desde 1990 a 1992, el ICSR (índice de costo salarial real) aumentó un 45%, por una evolución muy lenta de los precios mayoristas comparada con los precios al consumidor y los salarios nominales. A partir de 1993, el ICSR exhibe una tendencia descendente hasta que se desploma con la devaluación de 2002, cuando retrocede un 42% con respecto a su nivel de 2001. A partir de allí, dicho índice manifiesta un crecimiento constante. El segundo elemento que define el CLUR, la productividad del trabajo, aumenta casi sin interrupciones a lo largo de los dos decenios considerados, aunque en la década del noventa lo hace a tasas más elevadas.

Como resultado de estas dos tendencias, el CLUR sube entre 1990 y 1994 y experimenta un marcado descenso entre 1995 y 1997, estacionándose en ese nivel hasta 2001. El ascenso operado en el primer subperíodo obedece a que el costo salarial sube con mayor fuerza que la productividad. El descenso ulterior se vincula con la política de contención salarial y con algunas presiones deflacionarias que asomaron en las postrimerías de la convertibilidad.

La gran crisis financiera y productiva que estalló a finales de 2001 y las posteriores devaluaciones tuvieron como resultado un hundimiento del CLUR a niveles extraordinariamente bajos. En virtud de ello, en 2003, el CLUR se redujo en cerca de un 40% de su nivel de 2001. Este fenómeno se explica por un sustancial incremento en los precios de venta (IPP), al tiempo que los capitalistas pudieron mantener muy deprimidos los salarios nominales. Sin embargo, la recuperación del salario y del costo salarial a lo largo de la década hace que en 2010, el CLUR observe un nivel muy cercano al promedio de 1997-2001.

Las cifras presentadas en el cuadro 2 muestran que la recuperación salarial en la industria operada en la última década, afectó el CLUR, que puede ser tomado como un proxy de la rentabilidad empresaria. Aun así, este indicador se encuentra en 2010 significativamente

por debajo del promedio vigente en la década del noventa. Por ejemplo, está un 29% por debajo del registrado en 1993.

Por último, el análisis del salario y del costo real de la década del noventa deja ver una extraña paradoja del plan Cavallo. Entre 1991 y 1994, el salario real subió un 8% en tanto que el costo real trepó un 47%. Esto se debe a que los aumentos nominales del salario corrieron levemente por encima del índice del costo de vida pero mucho más que los precios industriales que estaban atados por el dólar fijo. En los años siguientes, el salario real empezó a caer. Tal evolución constituye un fenómeno poco frecuente en la industria en el cual, capitalistas y asalariados, se vieron afectados en términos de sus ingresos.

5. Producción industrial y balanza de divisas

En todo país subdesarrollado, el sector industrial depende de importaciones de insumos intermedios y de bienes de equipo y, normalmente, sus exportaciones sectoriales no alcanzan para financiar esas necesidades de compras en el exterior (Gigliani y Michelena, 2010). En la Argentina, este problema afecta al sector manufacturero en su conjunto, con la excepción de su rama alimenticia, que procesa materias primas naturales. Este constituye el segundo tema abordado en este estudio. Sin embargo, como paso previo se planteará la situación global de la balanza comercial argentina durante el período largo (1950-2010), que se encuentra muy influida por las exportaciones agropecuarias, debido a que los excedentes de este intercambio total sirven para cubrir, en mayor o menor medida, los requerimientos de la industria. Tras ello, se considerará el equilibrio industrial externo, en forma concreta.

I. La balanza comercial total en 1950-2010

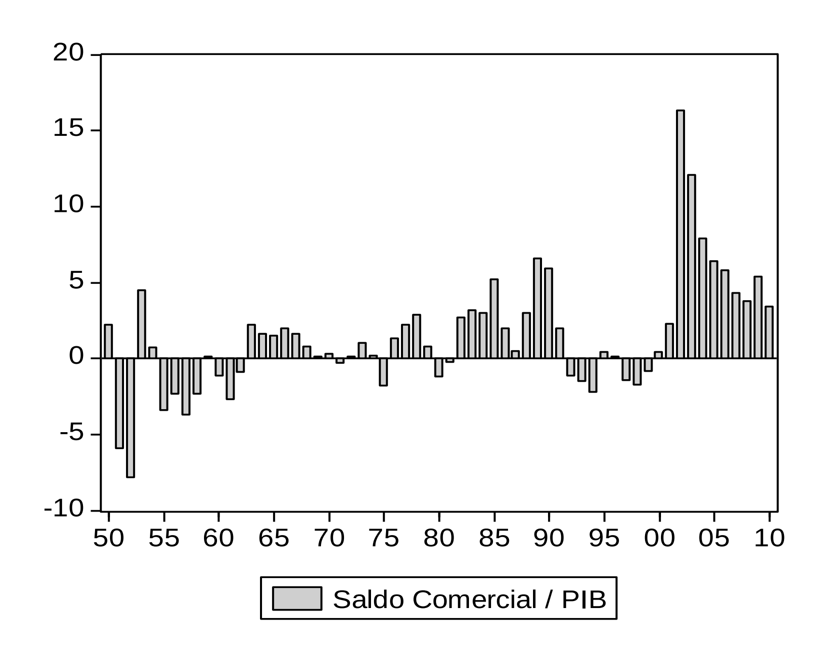
En las seis décadas que van de 1950 a 2010, el saldo comercial argentino total atravesó distintas fases. Los años ochenta marcan un hito importante en esta evolución porque ese resultado global se vio influido, a lo largo de esta década, por políticas de ajuste con el objetivo de que el país pagara la deuda externa. Este período está caracterizado por elevados excedentes conseguidos en base a la reducción de la producción y la inversión.

Hasta ese momento, la evolución del saldo comercial total había estado influida, en lo principal, por la magnitud de las cosechas, por sus precios internacionales y, también, por las fases de industrialización. Entre 1950 y 1962, el excedente sufrió el impacto adverso de los términos del intercambio. En sólo cuatro de esos años se obtuvieron saldos positivos. La situación tomó un cariz inverso de 1963 a 1979, cuando se registraron subas de precios de exportación que generaron superávits comerciales, con la excepción de dos años (1971 y 1975). La política de Martínez de Hoz introdujo un nuevo elemento, por la manipulación del tipo

de cambio que condujo a una sobrevaluación ("tablita cambiaria") y al fuerte abaratamiento de las importaciones. En una primera etapa, los flujos de dinero de corto plazo financiaron esos gastos y es así como en 1980 se alcanzó un déficit récord de u$s 2.519 millones. El colapso de la política de Martínez de Hoz condujo a la devaluación, al freno del ingreso de capitales y a una reaparición de excedentes de balanza comercial. Como se señaló más arriba, a lo largo de los ochenta, el país se vio obligado a generar elevados superávits para el pago de la deuda. Cuando se desencadenó la hiperinflación, la recesión contrajo dramáticamente las importaciones y el excedente alcanzó del u$s 8.275 millones en 1990.

Gráfico 5

Saldo comercial global. 1950 – 2010. Como % del PBI

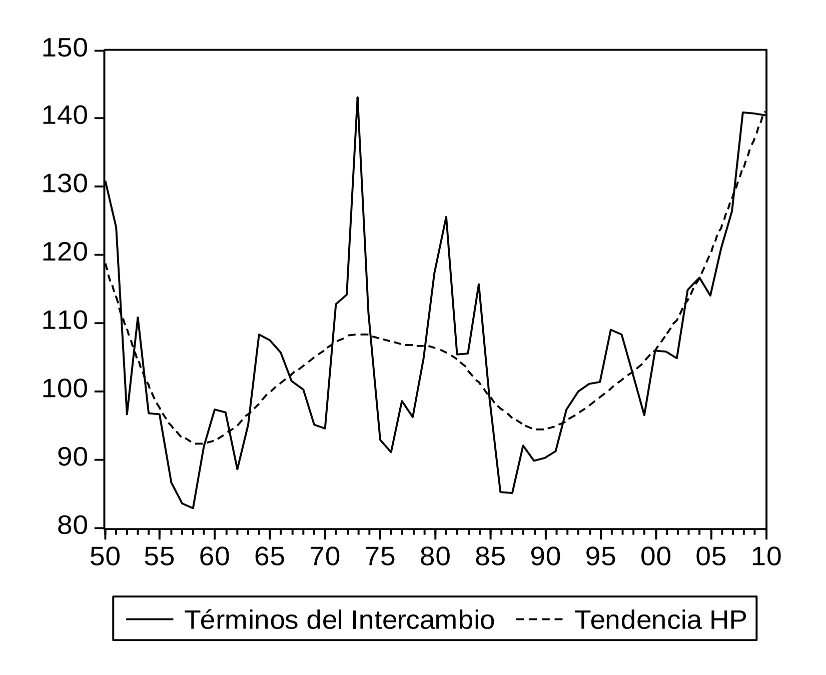


En las dos décadas restantes, la balanza comercial también ostenta comportamientos muy particulares. Bajo la convertibilidad, el atraso cambiario y la disponibilidad de fondos externos fomentaron las importaciones y dieron origen a déficits en la cuenta mercancías hasta que la recesión, iniciada en 1998, empezó a corregir este desequilibrio vía contracción de las importaciones.

La enorme crisis productiva y financiera de 2002 posibilitó que se tuviera un superávit de u$s 16.660 millones en ese año, equivalente al 16% del PBI. En 2003, el excedente fue de u$s 15.733 millones. En años posteriores, el saldo declinó pero se mantuvo en niveles muy altos, debido al enorme boom de los precios internacionales de los productos agrícolas que benefició a la Argentina. El gráfico 6 muestra el extraordinario ascenso de los términos del intercambio a partir de 2003. El rasgo excepcional de esta etapa es que el incremento de los precios se ha mantenido por varios años, incluso con una tendencia al alza y la posibilidad de que estos niveles se mantengan en el mediano plazo. De acuerdo al INDEC, los términos del intercambio obtenidos por el país en 2010 fueron un 40% superiores a los de 1993.

Gráfico 6

Términos del Intercambio. 1950 – 2010. 1997=100



II. El desequilibrio de la industria: convertibilidad y "neodesarrollismo"

A continuación, nos centraremos en el problema del desequilibrio en la industria. sector industrial. En un país dependiente, el déficit de divisas del sector manufacturero puede registrar aumentos o disminuciones por diversas razones. Es posible, por ejemplo, que ese país encare un proceso de expansión o de diversificación industrial y esto conllevará, por lo menos en el corto plazo, mayores requerimientos de importación. Muchas naciones del este asiático atravesaron, por fases de industrialización acelerada aumentando sus importaciones de bienes de capital y de insumos (Chang, 2002). En varios casos, estas estrategias determinaron que sus exportaciones sectoriales lograran crecer a un elevado ritmo, de manera de obtener fuertes disminuciones del déficit de divisas o bien de convertirse en exportadores netos de productos industriales. En cambio, aquellos países que adoptan procesos de reestructuración basados en el aumento de la apertura importadora pueden terminar con desequilibrios de divisas muy serios, cuya dinámica puede llevarlos a la crisis. En tal sentido, la literatura estructuralista pone a las políticas de Martínez de Hoz y de Cavallo como ejemplos de procesos de desindustrialización, que generan aparatos industriales de carácter "desintegrado" o "desestructurado".

El déficit industrial de divisas será estudiado para el período extendido. La variable a ser tomada en cuenta es la diferencia entre las exportaciones y las importaciones. Como se señaló más arriba, se consideran sólo las MOI (Manufacturas de Origen Industrial) y se dejan de lado

las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA). En la presente sección balance comercial de las MOI será relacionado con el PBI industrial y está disponible sólo desde 1962[9].

El gráfico 7 presenta los valores anuales del saldo de divisas MOI/PBI. Esta serie muestra dos rasgos fundamentales. Primero, la industria argentina se caracteriza por tener un déficit crónico de divisas. Segundo, es posible advertir claramente la existencia de dos etapas[10]. La primera se extiende hasta la hiperinflación. La segunda, que arranca con la convertibilidad y llega a nuestros días, está caracterizada por un desequilibrio externo sustancialmente mayor.

En las primeras de las dos etapas mencionadas, que va de 1962 a 1988, el déficit se mantiene en un rango que si bien está sujeto a oscilaciones, nunca supera el 20% del PBI, con excepción de las crisis de 1962, 1975 y 1981. La corta duración de la experiencia de Martínez de Hoz determinó que el déficit industrial de divisas no haya registrado valores mucho más negativos que los anotados previamente. Sólo en 1981 (la crisis que marca la ruptura de la "tablita cambiaria") registra un nivel más alto[11]. Durante el gobierno radical, el déficit MOI/PBI retoma los niveles más bajos de los sesenta y de inicios de los setenta.

Gráfico 7

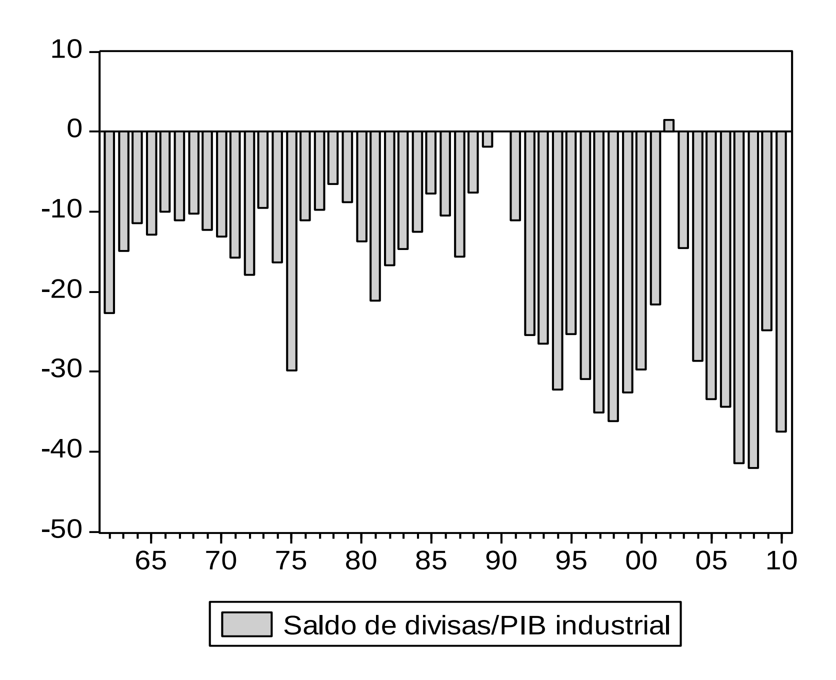
Saldo de divisas 1962 – 2010. Como % del PBI Industrial

---

[9] Por limitaciones en los datos, el PBI utilizado comprende toda la actividad industrial (MOI más MOA). Se utiliza el PBI industria por cuanto se encuentra valuado a precios constantes. En cambio el IVFP del INDEC constituye sólo un número índice y ello hace imposible su comparación con el valor del déficit de MOI.

[10] En el gráfico 7 también aparecen dos años atípicos, 1990 y 2002, en los cuales la balanza comercial está equilibrada, debido a las dos grandes recesiones de esos años.

[11] La experiencia aperturista alcanza mayor intensidad con la aplicación de la "tablita cambiaria" que fue de iciembre de 1978 a enero de 1981.



Con la llegada de Cavallo, esta situación experimentó un cambio sustancial. La acumulación industrial pasó a depender, en un una proporción creciente de importaciones de insumos y de bienes de equipo, fomentada por la reducción de aranceles y la apreciación cambiaria. Como consecuencia de ello, entre 1992 y 1998, la relación déficit industrial/PBI pasó del 25.4% al 36.2%. Sin embargo, la recesión que domina el último tramo de la convertibilidad revirtió esta tendencia, al menos, transitoriamente.

En el período que va de 2002 a 2010 a pesar de la existencia de un tipo de cambio real muy elevado, se volvió a registrar un proceso de expansión manufacturera altamente dependiente de importaciones de insumos y de maquinaria (gráfico 7). En 2007 y 2008, la relación déficit de divisas MOI/PBI registró los mayores valores históricos, del 42% en promedio. Estos coeficientes están por encima de los verificados durante la convertibilidad y revelan la vulnerabilidad actual del proceso de acumulación en la Argentina.

III. La composición de las importaciones durante el *kirchnerismo*

El estudio abordado en la sección previa no permite identificar cuál es el destino específico que tienen las importaciones computadas. En esta sección se intentará una primera aproximación a este problema. Si se estuviera frente a importaciones de bienes de consumo, el capitalismo industrial argentino no estaría frente a un problema estructural sino a un exceso de ese tipo específico de importaciones, que podría ser corregido sin afectar por ello, el

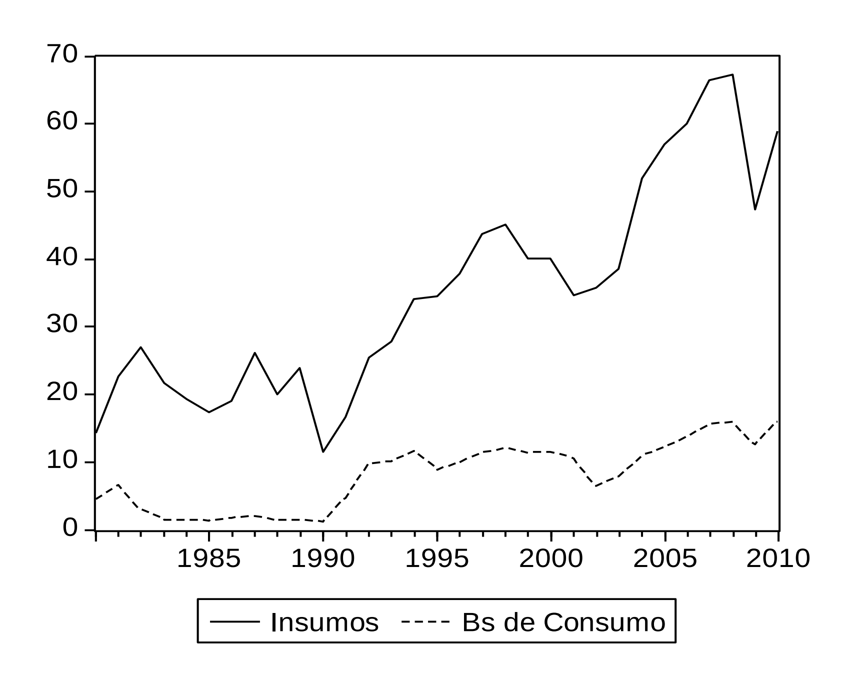
funcionamiento del aparato productivo. Para ver esta cuestión, se toman las importaciones totales clasificadas por uso económico en 1980-2010[12].

El gráfico 8 pone en evidencia que, en un alto porcentaje, las importaciones consisten en bienes de capital, insumos intermedios y piezas y accesorios de bienes de capital, que se son designadas como "insumos". Este tipo de bienes considerados en su conjunto, ronda el 20% del PBI industrial durante la década del ochenta y se duplica durante la convertibilidad. Sin embargo, en la era kirchnerista, tal proporción alcanza valores todavía más altos. En 2008 registra un nivel cercano al 70% frente a un máximo del 45% verificado en 1998. Esto indica que las importaciones que aumentan sostenidamente en relación al PBI son aquéllas requeridas para llevar a cabo el ciclo productivo.

Si, por otra parte, examinamos la tendencia de las importaciones de bienes de consumo, se observa una relación muy baja con relación al PBI en los años ochenta. Ese porcentaje sube en los noventa y en la primera década del siglo XXI. Sin embargo, los volúmenes en cuestión no permiten afirmar que el desequilibrio actual esté causado o empujado por ese tipo de bienes.

Gráfico 8

Importaciones por Usos Económicos 1980 – 2010. Como % del PBI Industrial



[12] La clasificación por uso económico corresponde a las importaciones del conjunto de la economía. Por ello, no resulta posible precisar si esas importaciones se dirigen o no al sector industrial, en forma específica.

6. Conclusiones

El derrumbe de la convertibilidad y la política económica iniciada por Eduardo Duhalde, a partir de 2002 y continuada por Néstor Kirchner abren una nueva etapa de la acumulación industrial en la Argentina, sustancialmente distinta de la aplicada en el prolongado período previo (1976-2001). El capitalismo industrial se caracteriza por un crecimiento a "tasas chinas", que se vio interrumpido sólo por la crisis mundial de 2009. Además de la producción, aumentó el empleo, el salario real y la productividad del trabajo. Asimismo, crecieron las exportaciones sectoriales (MOI).

Sin embargo, muchos rasgos de la dependencia y de desintegración del entramado productivo que afectaron al aparato manufacturero, sobre todo, a partir de la convertibilidad, continuaron intactos. Esta mayor dependencia se traduce no sólo en la necesidad de importaciones más altas sino en un aumento del déficit de divisas por unidad de producto.

Esta paradoja del modelo "industrialista" no es demasiado frecuente entre los países subdesarrollados de tamaño medio. Si bien Brasil está afectado por una misma tendencia, es mucho menos grave que el de la Argentina, en términos del producto industrial (Gigliani y Michelena, 2010).

El peso del mercado mundial sobre la acumulación capitalista argentina es muy grande. Los cambios en los precios mundiales potencialmente podrían haber posibilitado que el capitalismo argentino corrigiera, por lo menos en parte, su vulnerabilidad estructural. A pesar de que los términos del intercambio siguen en alza, los problemas mencionados se profundizaron.

Bibliografía.

Michel Aglietta, 1984, Regulación y crisis del capitalismo, México, Siglo XXI, 325 páginas.

Eduardo Basualdo, 2006, Estudios de Historia Económica Argentina, Buenos Aires, Siglo XXI, 492 páginas.

Oscar Braun y Leonard Joy, 1968, A Model of Economic Stagnation. A Case Study of the Argentine Economy, The Economic Journal, Vol. 78, No. 312, pags. 868-887.

Juan Carlos Esteban, 1972, Imperialismo y desarrollo económico, Buenos Aires, Merayo Editor, 213 páginas.

Ha Joon Chang, 2002, Kicking Away the Ladder, Londres, Anthem Press, 187 páginas.

Guillermo Gigliani y Gabriel Michelena, 2010, La industrialización v2sta a través del comercio exterior, III Jornadas de Economía Crítica, Universidad Nacional de Rosario, octubre, 18 páginas.

Milcíades Peña, 1986, Industrialización y clases sociales en la Argentina, Buenos Aires, Hyspamérica, 315 páginas.

Marcelo Rougier, 2012, La economía del peronismo, Buenos Aires, Sudamericana, 218 páginas.

Anexo I: Fuentes

Serie	Fuentes
Valor Físico de la Producción	1950 - 1970: BCRA. Sistema de cuentas del producto y del ingreso (1975). 1970 - 1990: INDEC. Encuesta sobre Producción, Empleo y Salario. 1990 - 2010: INDEC. Encuesta Industrial Mensual.
Salario por Obrero en la Industria	1950 - 1975: BCRA. Sistema de cuentas del producto y del ingreso (1975). 1975 - 1990: INDEC. Encuesta sobre Producción, Empleo y Salario. 1990 - 2010: INDEC. Encuesta Industrial Mensual.
Salario por Obrero	1950 - 2010: PBI. INDEC (2010) y Ferreres (2004). 1950 - 2010: RTA: Graña (2008) y estimaciones propias. 1950 - 2010: Número de Trabajadores Asalariados: Graña (2008) y estimaciones propias.
Obreros Ocupados en la Industria	1950 - 1970: BCRA. Sistema de cuentas del producto y del ingreso (1975). 1970 - 1990: INDEC. Encuesta sobre Producción, Empleo y Salario. 1990 - 2010: INDEC. Encuesta Industrial Mensual.
Índice de Precios al Consumidor	1950 - 2006: INDEC. IPC. 2007 - 2010: CENDA. Inflación 7 provincias.
Índice de Precios al Productor	1950 - 2010: INDEC. IPP.
Balanza Comercial Total	1950 - 2010: INDEC (2010) y Ferreres (2004).
Términos del Intercambio	1950 - 2010: INDEC (2010) y Ferreres (2004).
Balanza de Divisas	1962 - 2010: COMMTRADE (2010).
Importaciones por Usos	1980 - 2010: INDEC (2010).

Anexo II: Series completas

Cuadro 3

Series Principales 1950 - 2010. 1997=100

Año	IVFP	IOO	IPT	ISRO	Saldo comercial	Saldo de divisas	Saldo comercial	Saldo de divisas
	1997 = 100	*1997 = 100*	*1997 = 100*	*1997 = 100*	*millones deU$S*	*millones deU$S*	*como % del PBI*	*como % del PBI industiral*
1950	29.4	160.9	18.3	133.8	122		2.2%	
1955	35.7	166.0	21.5	130.8	-244		-3.4%	
1960	44.0	171.3	25.7	113.8	-170		-1.1%	
1965	59.3	175.6	33.8	149.9	293	-810	1.5%	-12.9%
1970	76.1	195.3	39.0	150.3	79	-1,175	0.3%	-13.1%
1975	90.1	232.9	38.7	164.4	-985	-2,387	-1.8%	-29.9%
1980	93.0	172.2	54.0	137.0	-2,519	-6,885	-1.2%	-13.7%
1985	77.0	145.9	52.8	140.9	4,582	-1,399	5.2%	-7.8%
1990	68.6	122.7	55.9	110.4	8,275	14	5.9%	0.0%
1991	75.6	116.8	64.7	101.1	3,703	-4,079	2.0%	-11.1%
1992	85.4	116.0	73.7	105.3	-2,584	-10,415	-1.1%	-25.4%
1993	88.3	112.4	78.5	106.8	-3,604	-11,441	-1.5%	-26.5%
1994	92.4	109.2	84.6	108.8	-5,567	-14,825	-2.2%	-32.3%
1995	86.0	102.7	83.8	103.4	1,040	-11,262	0.4%	-25.3%
1996	91.4	99.0	92.3	103.9	281	-14,766	0.1%	-30.9%
1997	100.0	100.0	100.0	100.0	-4,020	-18,792	-1.4%	-35.1%
1998	99.6	97.0	102.7	99.4	-4,970	-19,331	-1.7%	-36.2%
1999	89.2	88.5	100.8	99.8	-2,200	-15,661	-0.8%	-32.6%
2000	87.8	82.1	106.8	101.4	1,098	-13,977	0.4%	-29.8%
2001	77.7	76.7	101.2	99.7	6,222	-9,284	2.3%	-21.6%
2002	70.2	69.7	100.7	80.5	16,661	298	16.3%	1.5%
2003	82.4	73.2	112.5	87.1	15,733	-4,169	12.1%	-14.6%
2004	93.9	80.4	116.8	105.7	12,103	-9,727	7.9%	-28.7%
2005	102.6	85.7	119.7	116.5	11,700	-13,053	6.4%	-33.4%
2006	112.5	90.3	124.6	131.8	12,393	-15,068	5.8%	-34.4%
2007	122.6	95.1	129.0	134.5	11,273	-21,151	4.3%	-41.5%
2008	127.5	97.4	130.8	133.0	12,598	-26,779	3.8%	-42.1%
2009	117.2	94.0	124.8	136.5	16,888	-14,916	5.4%	-24.8%
2010	130.7	95.4	137.1	148.1	11,633	-25,969	3.4%	-37.5%

Fuente: Elaboración propia en base a diversas encuestas industriales